

244,9; сахарная свекла – 1,1; КРС – 463,5; свиньи – (-)1564,3; птица – (-)447,2; молоко цельное – 112,7 долл. США.

Не смотря на прогнозируемое снижение цен на отдельные виды, в целом их производство будет рентабельно за исключением кукурузы на зерно, что может быть решено за счет выравнивания внутренней цены с мировой (резерв прироста до 8,0%), либо за счет снижения себестоимости ее производства в следствие использования инновационных технологий в производстве.

В целом сближение внутренних закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию с ценами на мировом рынке на основе выполненных расчетов в базовых условиях (2008–2011 гг.) на период до 2020 г. обеспечит рост выручки 136%, при среднегодовом темпе прироста 3,9%.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гусаков, В.Г. Экономика сельского хозяйства. Все беды от ценообразования / В. Г. Гусаков // Белорусское сельское хозяйство. – 2011. – № 11. – С. 6–13.
2. Карпович, В.Ф. Тенденции развития ценовой конъюнктуры рынка животноводческой продукции в Республике Беларусь / В.Ф. Карпович, С. А. Шостак, Н. В. Подлужняк // Вест. нац. акад. наук Беларусі. Сер. аграр. наук. –2012. – № 1. – С. 14–21.
3. Карпович, В.Ф. Ценовая конъюнктура рынка растениеводческой продукции в Республике Беларусь / В.Ф. Карпович, О. А. Трунина, Е. М. Фересина // Аграрная экономика. – 2012. – № 2. – С. 42–48.

УДК 338(477)

### **К ВОПРОСУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТОВАРООБМЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ**

**Катунина С.В.<sup>1</sup>, Мармыш А.О.<sup>2</sup>**

<sup>1</sup> – УО «Гродненский государственный аграрный университет»

г. Гродно, Республика Беларусь

<sup>2</sup> – УО «Гродненский государственный политехнический колледж»

г. Гродно, Республика Беларусь

Для товарообменных операций в международной кооперации производства характерна тесная взаимозависимость экспортных и импортных поставок материалов, комплектующих, готовой продукции. Это должно быть учтено при формировании цен, по которым рассчитываются между собой предприятия и организации и которые в конечном итоге стимулируют либо ограничивают развитие производства для экспорта и потребление импортных товаров, участие субъектов хозяйствования в международной производственной кооперации. Очевидно,

что если оптовую цену на продукцию для экспорта ( $\Pi_3$ ) установить выше затрат на ее производство ( $Z_3$ ), то предприятие будет заинтересовано развивать выпуск такой продукции. Чем выше цена, тем выше заинтересованность. Но внутренняя цена не может быть больше валютной выручки от экспорта ( $B_3$ ), переведенной в белорусские рубли с учетом коэффициента ее покупательной способности ( $k_{вн}$ ). Таким образом, внутренняя цена, стимулирующая развитие экспортного производства, должна быть установлена в пределах  $Z_3 < \Pi_3 < B_3 k_{вн}$ . При условии, что коэффициент покупательной способности валюты  $k_{вн}$  определяется стоимостной оценкой импортных товаров (импортного эквивалента), закупаемых на один валютный рубль,

$$k_{вн} = \frac{\sum_i Z_i \Pi_{иi}}{\sum_i B_{иi} \Pi_{иi}} \quad (1)$$

где  $Z_i$  – стоимостная оценка импортного товара,  $B_{иi}$  – его внешнеторговая цена,  $\Pi_{иi}$  – годовое количество этого товара, закупаемое на рассматриваемую валюту, и если стоимостная оценка  $i$ -го товара ( $Z_i$ ) равна верхнему пределу его цены, т.е. цене, выше которой потребителям невыгодно получать и использовать данный товар, то разность между выручкой и затратами и есть экономический эффект от производства и экспорта товара, включая эффект использования импортных товаров.

Для стимулирования предприятий-потребителей импортной продукции в развитии эффективных кооперационных связей с предприятиями других стран внутренние цены на импортные изделия ( $\Pi_{и}$ ) должны быть ниже верхнего предела цены ( $Z$ ) и выше его валютной стоимости ( $B_{и}$ ), пересчитанной во внутренние рубли с учетом коэффициента, отражающего затраты на производство товаров экспортного эквивалента:  $Z > \Pi_{и} > B_{и} k_{в3}$ . Коэффициент  $k_{в3}$  отражает затраты на производство экспортных товаров в расчете на рубль их валютной стоимости:

$$k_{в3} = \frac{\sum_i Z_{3i} \Pi_{3i}}{\sum_i B_{3i} \Pi_{3i}} \quad (2)$$

где  $Z_{3i}$  – приведенные затраты на производство и экспорт  $i$ -го товара,  $B_{3i}$  – его внешнеторговая цена,  $\Pi_{3i}$  – количество этого товара, продаваемого за рассматриваемую валюту.

Распределение народнохозяйственного эффекта между участвующими предприятиями и организациями может быть реализовано разными способами. Один из них – установление надбавок и скидок к действующим оптовым ценам. Другой – установление внутренних цен равным внешнеторговым ценам, переведенным во внутренние рубли с помощью коэффициента  $k_{в}$ . Этот коэффициент может быть установлен таким, чтобы обеспечивалась равная относительная эффективность экспорта и импорта. Из условия  $B_3 k_{в} / Z_3 = Z_{и} / B_{и} k_{в}$ , получаем:

$$k_{\sigma}^2 = \frac{Z_{\sigma}}{B_{\sigma}} \cdot \frac{Z_{\sigma}}{B_{\sigma}} = k_{\sigma\sigma} k_{\sigma\sigma}$$

$$k_{\sigma} = \sqrt{k_{\sigma\sigma} k_{\sigma\sigma}}$$
(3)

Рассмотренный метод определения коэффициента  $k_{\sigma}$ , обеспечивающего равную величину относительных показателей эффективности экспорта и импорта продукции, по своему практическому результату близок к графическому методу определения коэффициента пересчета иностранной валюты во внутренние денежные единицы, с помощью которого в оптимальном плане валютный курс должен определяться на основе показателей валютной эффективности экспорта и импорта замыкающих товаров.

#### ЛИТЕРАТУРА

Захаров С.Н. Эффективность внешнеэкономического комплекса: (Методы обоснования и стимулирования). – М.: Экономика, 2009. – 247 с.

УДК 378.663 (476.6)

### **ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИОННОЙ СФЕРЫ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ АПК**

**Козлов А.А., Леванов С.Ю.**

УО «Гродненский государственный аграрный университет»  
г. Гродно, Республика Беларусь

Результаты социологического опроса, проведённого среди потенциальных работодателей в сфере АПК, позволили определить и ранжировать личные качества, которыми должен обладать руководящий работник (управленец). К ним респонденты отнесли: умение зарабатывать деньги – 25,0%; талант руководить людьми – 20,8%; склонность к новым технологиям – 20,8%; желание сделать карьеру – 16,7%; лишь бы человек был хороший – 16,7% [1].

Как видно из представленных данных, важнейшее требование – умение зарабатывать деньги. Обращает на себя внимание то обстоятельство, что данное качество может трактоваться двояко:

- умение благодаря «коммерческой жилке» приводить организацию к финансовому благополучию, что относится к маркетинговой стороне вопроса (по мнению отдельных аналитиков, таким «даром» обладают не более 2% белорусов);

- умение применять свои способности и знания для улучшения личного материального состояния, что отождествляется с высокой заработной платой.